

LA CÁMARA DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE GUATEMALA

CONSIDERANDO:

Que para lograr la profesionalización de las personas individuales y/o jurídicas que se dediquen a la correduría de bienes raíces en la región y lugares aledaños, es de suma importancia aglutinar al sector, establecer un protocolo coordinado de reglas y bases de normas éticas, fomentar que los interesados den un servicio profesional, integral y responsable a los propietarios, compradores y los demás clientes que soliciten sus servicios según requerimientos establecidos, a fin de realizar transacciones inmobiliarias confiables.

CONSIDERANDO:

Que uno de las finalidades de la Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala –CCBRG- es la de coordinar y contribuir con las autoridades en aras de lograr un fortalecimiento de la institucionalidad gubernamental.

CONSIDERANDO:

Que es procedente aprobar un Código de Ética que tome como base las leyes de la Republica de Guatemala y el contenido de los Estatutos que rigen la CCBRG, con el fin de contribuir con el desarrollo del sector inmobiliario, capacitar a los corredores de bienes raíces, fomentar la ética profesional de sus asociados, establecer protocolos para la aplicación de principios morales y normas de buena conducta observando el cumplimiento de la legislación vigente en el país.

POR TANTO:

Se aprueba el siguiente,

CÓDIGO DE ÉTICA DE LA CÁMARA DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE GUATEMALA

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

SECCIÓN I

NORMAS GENERALES

Artículo 1. Obligatoriedad. El presente cuerpo normativo constituirá el Código de Ética Profesional, el cual será de observancia para todos los Corredores de Bienes Raíces, quienes deberán comprometerse a proteger y promover los intereses de su cliente, lo cual no los exime de su obligación de tratar a todas las partes honestamente, guiándose siempre por las normas del Honor y de la Ética Profesional.

Artículo 2. Normas Éticas. El corredor de bienes raíces, que para efectos del presente Código podrá identificarse simple e indistintamente como CBR o el corredor, debe respetar y sujetarse a las normas de ética, principios y obligaciones contenidos en el presente código de ética profesional.

Las normas de ética que se establecen a continuación, constituyen directrices generales impartidas a los CBR, con el objeto de fijar principios de actuación profesional. No son limitativas de las responsabilidades ni excluyentes del cumplimiento de los Estatutos y demás reglamentos que dicte la la Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala, que para efectos del presente Código podrá identificarse simple e indistintamente como la CCBRG o la Cámara; además, en su actuación deberán regirse y cumplir con las normas legales establecidas dentro del marco jurídico del país.

Las normas de ética establecidas en este Código abarcan todas las actividades y transacciones relacionadas con bienes raíces, sean éstas realizadas en persona, por vía electrónica, o mediante cualquier otro medio de comunicación.

Artículo 3. Definiciones. Para efectos del presente Código se entenderá:

- a) **El corredor de Bienes Raíces:** Es la persona individual o jurídica que actúa como intermediario entre los contratantes, para promover la venta, compra, arrendamiento, permuta o cualquier otro acto de enajenación de propiedad o posesión de bienes inmuebles;
- b) **Corredor del propietario:** Corredor que tiene el contrato de corretaje para promover la venta, arrendamiento, permuta o cualquier otro acto relativos a bienes inmuebles y realizar el servicio requerido;
- c) **Corredor del cliente:** Corredor que tiene una persona interesada en realizar negocios relacionados con bienes inmuebles;
- d) **Cliente:** Es la persona individual o jurídica que solicite o se le ofrezcan los servicios inmobiliarios por medio de un CBR. Un cliente no podrá ser considerado exclusivo de un CBR, si no tiene un contrato, en el que establezca tal circunstancia; de lo contrario tiene la libertad de contratar los servicios de varios CBR simultáneamente, pudiendo concretar el negocio con el CBR de su preferencia;
- e) **Propietario:** Es la persona individual o jurídica que tiene el derecho de uso, usufructo y que ejerce el dominio teniendo o no posesión de un bien inmueble dentro de los límites que establece la ley. Dicha facultad deberá ser probada de manera fehaciente mediante certificación extendida por El Registro de la Propiedad y/u otras instituciones correspondientes;
- f) **Legítimo poseionario:** Es la persona individual o jurídica que tiene derechos sobre un bien inmueble dentro de los límites que establece la ley, que le permiten disfrutar y gozar de estos derechos. Dicha facultad deberá ser probada mediante los documentos legales correspondientes.

SECCIÓN II

PRINCIPIOS GENERALES

Artículo 4. Imparcialidad e Independencia. El CBR deberá actuar de forma transparente en su relación con los participantes en una transacción. Deberá obrar de buena fe y con diligencia.

Todo CBR tiene un deber hacia Guatemala, hacia su profesión y para consigo mismo y con la Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala (CCBRG). El CBR en ningún caso podrá discriminar a persona alguna, por lo que no se deberá negar la igualdad de servicios profesionales por motivos de raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar o nacionalidad.

Artículo 5. Transparencia. Si en el momento de hacerse cargo de una negociación, el CBR se entera de que hay algo ilegal o irregular, deberá hacerlo del conocimiento de las partes contratantes.

Los CBR se abstendrán de participar en las actividades que constituyen una práctica no autorizada por Ley, especialmente las relativas al lavado de dinero y otros activos.

En la presentación al cliente comprador, el CBR debe poner especial cuidado en dar una descripción exacta del bien que ha recibido para su promoción y venta.

El CBR debe hacer su mejor esfuerzo para asegurar la identidad y capacidad legal de sus clientes, así como la correcta identificación, características, gravámenes, limitaciones y situación registral de los bienes o derechos objeto de su gestión, y es responsable de informar por escrito a sus clientes de cualquier vicio aparente de los mismos y de cualquier información de que tuviere conocimiento y que tenga suficiente importancia como para afectar la negociación.

Antes del cierre de un negocio, el CBR deberá hacer su mejor esfuerzo para confirmar que el articulado del contrato recoja las condiciones de la negociación y que la documentación necesaria esté completa; que el inmueble se encuentre solvente de todos los pagos legales correspondientes y de sugerir la conveniencia de verificar que las mediciones y colindancias reales concuerden o no con los datos registrales y catastrales. Si hubiere pagos pendientes, estos deberán manejarse de la manera más clara y exacta.

El CBR tiene la obligación de presentar la información verídica y fiel para el público, lo que incluye la información que se presenta, provea o muestre en los sitios web, su publicidad, pancartas o cualquier otro medio de difusión.

En cualquier caso, es obligación del CBR extender la factura que corresponda a la prestación del o de los servicios prestados.

Artículo 6. Confidencialidad. El CBR está obligado a manejar la información proporcionada por sus clientes y/o corredores interesados en el negocio, la cual tendrá carácter confidencial, en el curso de cualquier relación durante y después de concluir la negociación, por lo que no podrá salvo con autorización por escrito o por requerimiento legal:

- a) Revelar información de clientes;
- b) Utilizar la información de sus clientes en detrimento de los mismos;
- c) Usar información de sus clientes para su propia ventaja o la ventaja de terceros;
- d) Revelar información de la transacción.

El CBR que utilizare dicha información para beneficio propio o de terceros, será sancionado de manera verbal o por escrito por el Tribunal de Honor y Conciliaciones de la Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala de acuerdo a la gravedad del caso.

SECCIÓN III

DERECHOS, OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES

Artículo 7. Derechos. Son derechos, de los CBR, como parte del cierre de la negociación:

- a) Estar presente en el cierre de un negocio para el cual fue contratado;
- b) Requerir al propietario el pago de los honorarios pactados, en la forma y momento acordado, cuando por su intermediación se concluya la negociación del bien inmueble;
- c) En caso de incumplimiento del pago de los honorarios por parte de un CBR a otro CBR, el corredor perjudicado tendrá derecho de acudir a la Cámara o a las instancias que considere pertinentes;
- d) Si el propietario concluye una negociación directamente, el CBR tiene el derecho de solicitar el nombre del cliente, para verificar si el mismo fue reportado por éste.

Artículo 8. Obligaciones. Además de otras obligaciones establecidas en el marco Jurídico de la Republica de Guatemala, los Estatutos de la CCBRG y en el presente Código, le corresponderá especialmente al CBR, tener a la vista la documentación en la cual se establece fehacientemente las bases legales y financieros de una negociación realizada.

Son obligaciones de los corredores de bienes raíces:

- a) Celebrar el contrato de corretaje correspondiente por cada propiedad a representar. No podrá promover un inmueble si no cuenta con el contrato de autorización del propietario o su representante legal, debidamente firmado;
- b) Deberán identificarse por medio de un carné extendido y autorizado por la Cámara. En el caso de empresas, extenderán el carnet a sus agentes bajo su responsabilidad;
- c) Deberán tener la autorización legal y licencias que se requiere según las leyes vigentes en el país, y sus reglamentos. Solicitar el acompañamiento de la CCBRG para realizar trámite de licencia;

- d) Deberán Proponer los negocios con ética, exactitud, claridad y precisión;
- e) Informar a los contratantes sobre las limitaciones y obligaciones vigentes, estipuladas por las distintas Municipalidades del país y/o cualquier otra institución que corresponda;
- f) Explicar claramente al propietario de un bien inmueble las diferencias entre un contrato sin y con exclusividad;
- g) Informar a las partes involucradas de las obligaciones fiscales de la negociación.

Artículo 9. Prohibiciones. Le es prohibido a los CBR:

- a) Depreciar o sobrevaluar inmuebles a conveniencia;
- b) Cobrar una comisión inferior a la sugerida por la CCBRG, con el fin de obtener una ventaja ante otros CBR;
- c) Pactar sobreprecios;
- d) Hacer comentarios que desprestigien o lesionen los intereses de la CCBRG, otro CBR o terceros;
- e) Realizar avalúos sin contar con la autorización respectiva, sin embargo podrá emitir una opinión del valor del inmueble basado en las condiciones del mercado;
- f) Recibir dinero en nombre del propietario sin la autorización por escrito;
- g) Realizar publicidad confusa o engañosa;
- h) Colocar rótulos sin la autorización del propietario;
- i) Promover propiedades entre otros CBR (s), si no tiene contrato de autorización firmado por el propietario/vendedor;
- j) Otras prohibiciones reguladas en el presente Código.

SECCIÓN IV

CONVENIOS Y CONTRATOS

Artículo 10. Convenios y contratos. Para la protección de las partes involucradas en la negociación, el CBR debe asegurarse que los convenios y contratos sean por escrito, en lenguaje claro y comprensible, y que expresen los términos, pago de honorarios, condiciones, obligaciones y responsabilidades específicas de las partes. Al momento de la firma o de poner las iniciales en el documento, se deberá entregar a cada una de las partes una copia del mismo.

CAPÍTULO II

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Artículo 11. Servicios. El CBR brindará los servicios relacionados con la transacción de bienes raíces hasta donde su conocimiento y experiencia le permitan, y debe asesorarse por un experto en el ramo, si fuera necesario para llevar a cabo la negociación. La relación con el experto deberá ser, en calidad de subcontratación y los honorarios deberán ser acordados previamente y confirmados por escrito. Además, el CBR deberá:

- a) Asesorar al propietario sobre el valor de las propiedades con su experiencia, tendencia del mercado e información recopilada por otros medios para poder estimar un valor justo del bien inmueble;
- b) Abstenerse de tomar parte en el avalúo de una propiedad en el que tiene o piensa adquirir interés, a menos que lo haga saber a las otras partes y estas lo acepten;
- c) Respetar al cliente de otro corredor y evitará ofrecer y otorgar beneficios al cliente, con la finalidad de convertirse en representante del mismo;
- d) Abstenerse de realizar actividades que atenten contra la lealtad que debe de observarse entre colegas, tales como la entrega de tarjeta de presentación al cliente de otro CBR, el envío de correos electrónicos o cualquier otro contacto no autorizado previamente. La sanción por el incumplimiento de este inciso será la amonestación escrita e impuesta, por el Tribunal de Honor y Conciliaciones, la que será publicada en la página de la Cámara y con circular a todos los asociados;
- e) El CBR del comprador debe contar con la debida autorización de la persona o personas jurídicas para poder requerir la búsqueda de inmuebles en arrendamiento o para la compra;

- f) El CBR del vendedor deberá asegurarse, por medio de una autorización por escrito del propietario, el derecho a promocionar una propiedad, indicando la vigencia, condiciones y honorarios que dicho derecho tendrá, debiendo entregar copia de dicha documentación al corredor del comprador si así lo requiere;
- No obstante lo anterior, es responsabilidad del CBR del vendedor el pago de honorarios al CBR del comprador, cuando éste último haya intervenido de buena fe.
- g) Después que un propietario haya aceptado una oferta por escrito por su propiedad, el CBR no tendrá obligación de seguir promoviéndola. Sin embargo, el CBR está obligado a prestar la colaboración necesaria para la formalización del negocio lo antes posible;
- h) Con la finalidad de proteger los intereses de los contratantes que están interviniendo en un negocio de bienes raíces, el CBR debe presentar al propietario un reporte por escrito por cada cliente atendido, acreditando:
- 1) El lugar visitado;
 - 2) El día de la visita;
 - 3) La persona encargado del lugar quien atendió al CBR y su Cliente;
 - 4) Nombre completo del cliente atendido;
 - 5) Los resultados de la visita;
 - 6) Oferta si fuese el caso;
 - 7) Cualquier otro dato de interés al propietario, resultado de la visita. Copia de dicho reporte deberá ser conservado para efectos de acreditar el servicio prestado.
- i) Presentar todas las ofertas recibidas por los clientes interesados al propietario por escrito, utilizando un formulario de oferta que contiene los datos mínimos recomendado por la CCBRG.

Artículo 12. Derechos del propietario. Son derechos de los propietarios que hayan contratado con un CBR:

- a) Obtener servicio y asesoría profesional del CBR contratado;
- b) Fijar las horas de visita a su inmueble;
- c) Recibir reportes por escrito de visitas de los clientes al inmueble, y mantenerse informado del seguimiento en una negociación;
- d) Recibir ofertas por escrito de clientes interesados en su propiedad;

- e) Rescindir el contrato de corretaje suscrito;
- f) Exigir identificación para corroborar si el CBR está activo en la CCBRG;
- g) Reportar malas prácticas del CBR contratado a la CCBRG o a terceros.

Artículo 13. Obligaciones del propietario. Son obligaciones de los propietarios que hayan contratado con un CBR:

- a) Proveer documentación completa e información veraz, legítima y comprobable del bien inmueble dado en promoción;
- b) Informar de cualquier limitación o condición especial que posea el inmueble;
- c) Cumplir y respetar las condiciones pactadas en el contrato de corretaje;
- d) Facilitar el acceso al inmueble en promoción y no intervenir durante las visitas al inmueble, a menos que el CBR lo solicite;
- e) Responder a las ofertas recibidas en un plazo no mayor a 48 horas;
- f) Pagar la comisión acordada cuando se concluya la negociación por medio del CBR contratado;
- g) El propietario deberá fijar el mismo valor del inmueble entre todos los CBRS contratados.

Artículo 14. Promociones de Venta. Se considera aceptable la oferta de primas, premios, descuentos u otros incentivos para obtener la venta de una propiedad, siendo obligación del CBR, la presentación al público de las ofertas, de modo que toda parte interesada esté clara de sus condiciones. Además, se debe estar seguro de que lo que se ofrezca se cumplirá, de parte del propietario vendedor.

Artículo 15. Honorarios. Los honorarios en su monto y condición de pago, deben estar especificados en el contrato firmado por el CBR y el propietario del bien, su mandatario, representante legal u otro facultado por la ley para otorgar el traslado de dominio del inmueble y recibir el pago correspondiente en nombre y beneficio del propietario. Estos equivaldrán a una comisión calculada como un porcentaje del valor total de la negociación. Tales honorarios son considerados ganados cuando el corredor ha concluido el trabajo para el cual fue contratado.

La CCBRG emitirá un tarifario de honorarios sugerido como base mínima para las negociaciones.

Si un propietario de un bien inmueble negocia directamente con un cliente al que un CBR le ha dado información, ha visitado el inmueble y le ha dado seguimiento, deberá de pagar la comisión al CBR si este comprueba fehacientemente en sus registros que atendió al cliente con el que el propietario celebró el contrato definitivo

Artículo 16. Rótulos, Mantas, Vallas y otros medios de difusión. Todo rótulo o manta que se ponga en una propiedad deberá hacerse con previa autorización del propietario. Si se trata de una valla, deberá registrarse por el reglamento de la Municipalidad del Municipio que corresponda. De preferencia deberá ponerse una cláusula al respecto, en el contrato u hoja de recepción de la propiedad, en donde quede autorizada esta forma de publicidad.

Bajo ninguna circunstancia debe quitarse el rótulo o manta de otro CBR; inclusive, en caso que el contrato del anterior o anteriores CBR hayan vencido, el CBR deberá solicitar al propietario del inmueble retirar dicho letrero y no hacerlo él mismo.

Tiene la obligación de presentar la información verídica y fiel para el público, lo que incluye la información que se presenta, promueva o muestre en los sitios web, su publicidad, pancartas o cualquier otro medio de difusión.

CAPÍTULO III

RELACIONES CON OTROS CORREDORES

Artículo 17. Relaciones con otros corredores. Las relaciones entre colegas han de estar basadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración y justa solidaridad. El CBR debe contribuir a que se privilegie la armonía y la mejor relación humana entre colegas. Se sancionara al CBR que con sus prácticas o comentarios entorpezca la negociación de otro CBR.

a) Todo CBR deberá respetar los derechos de otro colega, con respecto a un cliente que fuera aportado por este, hasta que haya finalizado absolutamente el o los negocios que dieron origen al contacto o el propietario de por finalizada la relación. El CBR deberá ofrecer al propietario vendedor un servicio expedito y profesional, al gozar de un contrato de promoción inmobiliaria. En el caso:



- 1) Que un propietario optara por terminar la relación con su CBR, e inicia relación con el segundo corredor involucrado, este deberá reconocer comisión del 50%;
 - 2) Que sean propiedades diferentes a la original, el segundo CBR reconocerá una comisión de referido, equivalente al 10%, al primer CBR, siempre y cuando no transcurran más de 6 meses.
-
- b) Cuando un CBR enseña una propiedad a un colega, se deberá hacer un convenio por escrito, exigiendo se respeten los derechos de quien tenga la propiedad a su cargo, dentro del plazo que sea acordado en dicho convenio;
 - c) El hecho de que un CBR promueva un proyecto o un bien individual, y la negociación no se realiza, no le da derecho a reclamar beneficio alguno sobre dicha negociación, si ésta fuera realizada posteriormente por otro CBR con el cual no hubo relación anteriormente;
 - d) El hecho de que un cliente haya contratado los servicios de un CBR como agente u otra relación exclusiva en el pasado, en una o más transacciones, no impide que otro CBR intente establecer relaciones comerciales con ese cliente;
 - e) Un CBR no debe solicitar los servicios de un empleado o agente de otro CBR, sin el consentimiento del gerente, representante de la empresa, socio o propietario de la empresa a quien pertenece el CBR. Se recomienda a los asociados de la CCBRG firmar contrato de confidencialidad con todos los ejecutivos de ventas o empleados de confianza que laboran en su empresa;
 - f) El CBR no hará manifestaciones imprudentes, falsas o engañosas sobre los competidores, sus negocios, o sus prácticas de negocio. El CBR no deberá presentar denuncias de ética imprudentes y que sepa que son infundadas, asimismo, no deberá repetir imprudentemente, retransmitir o volver a publicar declaraciones falsas o engañosas hechas por terceros en contra de otros CBR o en detrimento de la CCBRG;
 - g) El CBR se abstendrá de solidarizarse con un colega cuya labor vaya en demérito de la profesión o en evidente mala fe contra otro colega, o en detrimento de la CCBRG;
 - h) Si existe un rótulo de uno o varios CBR en una propiedad, un segundo CBR deberá comunicarse al teléfono del primer CBR y no intentara establecer comunicación directa con el propietario.

Artículo 18. Comisiones y remuneraciones entre colegas. El reparto de las comisiones o remuneraciones entre corredores, debe hacerse siempre sobre bases fijadas, previamente por escrito en un contrato, con el objeto de evitar cualquier discusión cuando la negociación se lleve a cabo.

- a) Cuando la gestión de un CBR se limita a poner en contacto al corredor de un vendedor con el corredor de un comprador, se establece que dicha gestión de enlace sea remunerada como mínimo con un 10% de la comisión total neto del negocio por referido;
- b) Si un cliente comprador se retira de la negociación en la cual hubiera dado arras al propietario, el CBR tendrá derecho al pago de la comisión establecida;
- c) Cuando los CBR prestan a sus clientes servicios de consulta que involucran una recomendación o asesoría profesional, fuera del corretaje, y lo hacen por honorarios (no por una comisión), tal recomendación deberá ser proporcionada de manera objetiva y se podrá cobrar una suma separada, previo convenio establecido entre el cliente y el CBR;
- d) Cuando un CBR actúa como administrador de bienes de terceras personas, no debe aceptar comisiones o beneficios sobre los gastos realizados por cuenta del propietario;
- e) Un CBR podrá representar, tanto al vendedor como al comprador, quedándole prohibido cobrar comisión a ambas partes (comprador y vendedor), ya que a quien le corresponde el pago de la comisión es al vendedor, salvo que ambas partes den su autorización, previamente por escrito;
- f) En el caso de administración de propiedad es recomendable que los CBR depositen en una cuenta especial en una entidad Bancaria apropiada, separado de sus propios fondos, todo dinero que les sea confiado por otras personas;
- g) Cuando un CBR recomienda algún servicio o productos para bienes inmobiliarios, como seguros de vivienda, préstamos hipotecarios, servicios profesionales de abogados, etc. está obligado a informar a quien esté asesorando, y no deberá obtener beneficios económicos u honorarios, por dichas recomendaciones. Si se diera el caso, la CCBRG sancionará al corredor;
- h) En caso de permuta, trueque, canje o aportaciones, la comisión será pagada sobre el valor de la negociación total.

Artículo 19. Litigios. Todo CBR debe conducir sus negociaciones, de modo que se eviten litigios entre colegas. En caso de existir diferencias entre dos CBR o terceros, se deberá presentar el caso debidamente documentado a la CCBRG, el cual será resuelto en primera instancia por el Tribunal de Honor y Conciliaciones.

Cuando un caso no pueda ser resuelto por el Tribunal de Honor y Conciliaciones o un tribunal de Arbitraje, y éste trascienda a los Tribunales de Justicia, la CCBRG podría brindar el apoyo necesario al asociado que lo necesite, si así se lo recomienda en primer instancia el Tribunal de Honor y Conciliaciones, y en segunda instancia la Junta Directiva si lo considera procedente. La CCBRG, no se hace responsable de ningún pago de honorarios derivados de cualquier litigio.

La Cámara de Corredores de Bienes Raíces, aceptará denuncias contra un CBR, por prácticas contrarias a la Ética solamente si ésta es presentada por la persona ofendida, por escrito y aportando las pruebas necesarias.

La autorización exclusiva de venta o arrendamiento que tenga un CBR, debe respetarse. Todo aquel que coopere con otro CBR para la realización de un negocio, no debe propiciar la intervención de un tercer colega, sin el consentimiento del primero.

Cuando un CBR fuera acusado de conducta poco ética o si se le pidiera que presente evidencias o que preste su colaboración, en algún procedimiento o investigación de conducta profesional, este deberá presentar todos los hechos pertinentes ante el Tribunal de Honor y Conciliaciones.

Los CBR no revelarán las acusaciones, conclusiones ni decisiones a las que se hubiera arribado en relación con una audiencia de arbitraje o revisión procesal.

No se permitirá que en forma intencional sean obstaculizados los procedimientos de investigación o disciplinarios del Tribunal de Honor y Conciliaciones, mediante la interposición de quejas del orden ético, basadas en el mismo evento o transacción y que estas perjudiquen el procedimiento iniciado.

CAPÍTULO IV

RELACIONES CON LA CAMARA

Artículo 20. Relaciones. Si un CBR tiene vendedores a su cargo, la responsabilidad íntegra de las actuaciones de éstos recaerá sobre el CBR incorporado a la Cámara. Cuando alguno de ellos deje la empresa debe notificar a la Cámara de inmediato su retiro y especialmente si éste fue provocado por un mal comportamiento, que en un momento dado pueda perjudicar al gremio en general.

- a) Únicamente los asociados activos a la Cámara podrán tener el derecho al carné extendido por esta Cámara;
- b) Las empresas asociadas a la CCBRG deberán utilizar el carné extendido por la Cámara para identificarse con todos sus clientes;

- c) Las empresas asociadas podrán hacer uso del logotipo de la Cámara en su publicidad, siempre que cumplan con el reglamento que para el efecto dicta la Junta Directiva, incluyendo siempre el nombre de la empresa;
- d) Todo CBR está obligado a denunciar ante la CCBRG, las prácticas fraudulentas de terceros, aún cuando no fueran miembros de la Cámara, para así proteger al público.

Artículo 21. Obligaciones del CBR ante la CCBRG. Son obligaciones del CBR ante la Cámara:

- a) Representar dignamente y velar por los intereses de la CCBRG y del gremio;
- b) Promover y respetar los estatutos y el código de ética de la CCBRG;
- c) Asistir a los cursos inmobiliarios de la CCBRG;
- d) Hacer buen uso de la imagen y documentación proporcionada por la CCBRG;
- e) Acatar las disposiciones de la CCBRG y/o su Tribunal de Honor y Conciliaciones;
- f) Todas las obligaciones del presente código de ética aplican para el CBR principal, sus agentes asociados y personal general.

CAPÍTULO V

TRANSACCIONES INTERNACIONALES

Artículo 22. En el caso de negociaciones y transacciones de carácter internacional, los CBR observarán:

- a) Que todas las negociaciones y comisiones deben expresarse y realizarse en dólares de los Estados Unidos de América;
- b) Cuando el corredor tenga que cobrar aparte de la comisión, honorarios por proporcionarle al cliente otros servicios por avalúo del inmueble, consultas legales, investigación registral, investigación de mercado, referencias comerciales o bancarias y otros; deberá pactarlo previamente, para evitar que se interprete que el servicio prestado está incluido en la comisión o es gratuito. En todo caso, el corredor que refiere el negocio, no se verá afectado por dicha confusión y deberá recibir su porcentaje pactado;
- c) El corredor extranjero que refiere un cliente a un corredor local percibirá una comisión en concepto de referido del VEINTE POR CIENTO (20%) de la comisión. El corredor local que realice la negociación en el país, ganará el OCHENTA POR CIENTO (80%);

- d) Si el corredor que refiere el negocio, viaja al país de la negociación e interviene en la misma, percibirá el CINCUENTA POR CIENTO (50%) de comisión;
- e) Si existiere un tercer corredor participante, el pago de su comisión será pactada, en forma independiente, con cualquiera de los corredores que le incluya en la negociación, o sea que el CBR que refiere el negocio no se verá afectado en su ingreso del 20% ó 50% de la comisión, según su participación; salvo que hubiere un convenio firmado;
- f) Si el cliente es referido nuevamente por su corredor para trabajar con un corredor local, éste reconocerá un VEINTE POR CIENTO (20%) del valor total de la comisión, al corredor que le refiriera, aun cuando ya le conozca y haya trabajado con ese cliente.

CAPÍTULO VI

RÉGIMEN DE SANCIONES

Artículo 23. Sanciones. La infracción a las normas de este Código traerá como consecuencia, según la gravedad del caso, la imposición de las sanciones siguientes:

- a) Amonestación verbal a través de la Junta Directiva de la Cámara;
- b) Amonestación por escrito, pública o privada con copia a su expediente;
- c) Suspensión de uno a tres meses sin poder participar en actividades de la Cámara, sin exonerarse del pago de sus cuotas para mantener vigente el estatus de asociado activo;
- d) Expulsión de la Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala.

Cuando sea aplicada una sanción escrita, en caso que así se disponga, se hará del conocimiento de todos los asociados a la Cámara; dicho aviso se podría realizar por medio de publicación en la página web de la misma.

CAPÍTULO VII

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 24. La Junta Directiva de la CCBRG deberá aprobar en un plazo que no sobrepase los 4 meses de la fecha en que se apruebe el presente Código de Ética, el Reglamento del Tribunal de Honor y Conciliaciones.



Con esta finalidad, el Tribunal de Honor y Conciliaciones deberá presentar el proyecto respectivo ante Junta Directiva de la Cámara, dentro del plazo de 2 meses contados a partir de la fecha en que se apruebe el presente Código de Ética”.

CAPÍTULO VIII

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Artículo 25. El presente Código de Ética entrara en vigor al día siguiente de su aprobación en Asamblea General Extraordinaria.